



Samir en voyage d'affaires. Un business entre plusieurs mondes

Sophie Bava, Sylvie Mazzella

► To cite this version:

Sophie Bava, Sylvie Mazzella. Samir en voyage d'affaires. Un business entre plusieurs mondes. M. Peraldi. Cabas et containers. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers, pp.269-275, 2001. hal-01222159

HAL Id: hal-01222159

<https://hal-amu.archives-ouvertes.fr/hal-01222159>

Submitted on 29 Oct 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Samir en voyage d'affaires

Le business entre plusieurs mondes

Théâtre d'activités intenses, bien que d'apparence aseptisée, l'aéroport de Marignane, à une trentaine de kilomètres de Marseille, fait partie de ces sites que le chercheur arpente pour observer au passage tel homme d'affaires débarquant d'une destination lointaine pour repartir aussitôt ou celui, plus modeste, attendant d'enregistrer des dizaines de kilos de bagages supplémentaires qu'il espère pouvoir confier au dernier moment à des compatriotes ou des touristes, le temps du voyage.

L'aéroport, ce « non lieu »¹ comme le nomme M. Augé n'a d'existence que par les histoires des gens qui le traversent et s'y croisent, et par les actions qu'ils y opèrent. Hommes et marchandises y circulent sans s'arrêter. L'aéroport est un espace sans lieu, une forêt de vitres sans perspective, un temps suspendu entre deux rives, qui ne tient que par les territoires que les hommes occupent avant et après. L'observateur lui-même ne sait où se poser et où poser son regard. Il lui faut suivre vers d'autres espaces les hommes qui le traversent.

Dans la file d'attente d'enregistrement des bagages, nous suivons Samir, un jeune Français de 28 ans d'origine algérienne, en partance pour la Tunisie où il exerce quelques activités commerciales.

Samir a soigné sa tenue vestimentaire. Il se distingue de la foule par sa chemise orange flash de marque qui laisse deviner une lourde chaîne en or, des baskets dernière mode et un jean Levis. Lunettes montées sur ses cheveux gominés, il arbore un sourire publicitaire, parle vite et cherche par la plaisanterie la connivence du petit public de la file d'attente. Samir a visiblement ses habitudes dans ce lieu où il semble très à l'aise. Il cherche du regard le chef d'escale de l'agence Tunisair à Marignane qu'il connaît depuis deux ans grâce à sa fréquentation régulière de la compagnie.

Samir fait partie de ces personnes prolixes et commerçantes. Il nous informe sur lui et sur les mondes sociaux qui l'entourent (famille, amis, employeurs). Cette facilité à parler tient sans doute au fait que Samir se sent préservé, toujours à la marge de chaque monde commercial qu'il articule. Sans magasin, sans horaires imposés, travaillant au noir et à son compte en tant que vendeur ambulant de marchandises légales et illégales (produits volés, passés en fraude à la douane, ou revendus illicitement) sans lien avec les milieux de la drogue, Samir se sent libre d'agir à sa guise dans des coups commerciaux négociés au jour le jour. Les entretiens passés avec nous lui permettent sans doute de se regarder vivre, de prendre le temps de faire le point sur sa vie². Samir hésite entre deux destinations, il est à un moment charnière où il doit faire un choix entre deux vies. Il est sur le point de se marier avec une jeune Tunisienne qu'il connaît depuis deux ans. Mais cette décision est difficile car cela signifie qu'il doit renoncer à son mode de vie actuel, arrêter de vivre au jour le jour, trouver un emploi salarié, louer un appartement, changer ses habitudes nocturnes dans les bars branchés de la ville. Cette lourde décision explique en partie sa mauvaise santé physique et morale du moment, son amaigrissement. Samir est d'autant plus préoccupé qu'il doit passer pour la première fois en justice pour avoir malmené et insulté quelques semaines auparavant un maire de secteur, dont son oncle est le chauffeur, et qui lui a fait espérer en vain un emploi municipal.

Être un personnage public

À l'image des personnalités qu'il côtoie, comme M. D., membre de la direction de la chambre de commerce à Marseille, ou M. R., riche entrepreneur juif, ou encore M. F., célèbre homme politique marseillais originaire du Panier, Samir aspire à « être quelqu'un ». Il aime fréquenter ces personnages qu'il connaît soit par ses relations familiales soit par ses propres relations qu'il accumule sans cesse. Il les utilise comme des appareils sociaux qu'il arbore pour valoriser sa place dans le milieu des affaires. Il exhause, par des tournures emphatiques fréquentes dans ses propos, le statut public ou politique qu'occupent ces personnes dans la société locale : *lui, c'est le plus fort, c'est le meilleur, c'est le big boss ou le grand chef, le grand pylône...*³ Cette fréquentation de personnes publiques ainsi sacralisées, l'autorise, en d'autres circonstances, à récupérer pour lui-même les attributs de « grand personnage ». C'est ce statut dont il s'investit littéralement lors de ses voyages. En Tunisie, Samir porte sur lui le « label de qualité » français. Sa tenue vestimentaire soignée pour laquelle il a dépensé de grosses sommes lui permet d'emprunter, avec passeport et devises, une démarche d'homme d'affaires en quête d'un marché.

Samir est perçu par ses proches comme un personnage un peu excentrique qui use du superlatif et veut passer pour quelqu'un de plus important qu'il n'est. Ses amis d'enfance le décrivent dans la caricature, mais lui pardonnent ses excès parce *qu'il ne fait de mal à personne*. Samir a besoin d'afficher un certain standing. Sa crainte ultime serait qu'on le prenne pour un voyou. Il se garde bien de fréquenter les quartiers Nord de Marseille, certaines zones du quartier Belsunce ou le marché aux Puces, qui sont pour lui les quartiers malfamés à éviter.

À sa manière, Samir a su se constituer une sorte de réseau d'affaires de poche. Tout l'art de Samir réside en effet dans sa capacité à constituer un carnet d'adresses où se mêlent cartes de visite, noms de petits voyous, de clandestins, de revendeurs et mêmes de sociologues. Il ne néglige personne pour être prêt à la moindre occasion. Il veut pouvoir, grâce à son carnet d'adresses, mettre très vite en contact un vendeur et un client potentiel, trouver un parfum ou une veste à prix détaxé pour un client, ou rendre seulement service. Un différentiel de richesses naît de son habilité à utiliser un différentiel de relations, entre divers mondes sociaux, accumulées au fil de l'expérience. Samir témoigne d'une haute capacité à repérer rapidement les caractéristiques d'une situation et les qualités de ses protagonistes. Il sait, le moment venu, mobiliser à son profit le système de normes le plus adéquat⁴. Il nous repère comme des clientes potentielles ou personnes ressources quand il faut, par exemple, courir les institutions pour connaître la procédure d'aide à la création d'un commerce à l'étranger. Il nous juge comme suffisamment qualifiées et qualifiantes pour figurer sur les cartes de visite qu'il possède et qui, à défaut de pouvoir justifier d'une formation commerciale officielle ou d'une expérience déclarée dans le commerce, lui servent en quelque sorte de passeport socioprofessionnel qu'il sort de son portefeuille au moment où il se présente ou pour se recommander de quelqu'un. Samir stocke cette expérience socialisatrice avec des sociologues parmi ses autres expériences biographiques antérieures qui lui donnent accès à des mondes sociaux multiples, et qu'il réactive selon les contextes⁵.

Intermédiaire culturel et intermédiaire du commerce, il tient à sa manière un rôle de « personnage public » comparable à ce que décrit M. Duneier dans son livre *Sidewalk* à propos d'un vendeur de rue⁶.

Une génération de médiateurs

C'est dans le quartier du Panier⁷, au début des années 1970, que Samir naît de parents d'origine algérienne. Sa famille est présente à Marseille dans ce quartier depuis les années 1930. Son père a eu six garçons d'un premier mariage, Samir et deux filles sont nés d'un deuxième mariage. Son père, comme son grand-père, marin au long cours, n'est jamais véritablement présent à la maison. Son métier lui permet de tirer profit de ses traversées en ramenant des marchandises pour en faire commerce lors de ses escales marseillaises. Des perroquets aux vêtements, en passant pas les plantes tropicales, tout « ce qui est en affaire »⁸ passe entre ses mains. Vagues souvenirs de meurtres, de disputes, de casses, de drogue, de planches à billet qui s'activent dans les caves ; Samir, enfant, observe tout cela, sans jamais vraiment prendre le risque d'y participer. Déjà, trois de ses frères sont morts.

Samir précise qu'il n'a jamais voulu entrer dans le « milieu »⁹, il profitera pourtant plus tard du « milieu corse » lié à la Municipalité pour trouver ses premiers emplois à l'OPAC et dans un foyer de jeunes comme factotum. Il alterne les emplois de TUC, plus tard de CES et les stages de formation. Petit à petit son revenu s'agrémente d'autres ressources liées à ses prestations commerciales. Cependant, il a toujours gardé, peut-être par sécurité, un pied dans le petit emploi salarié plus proche du médiateur de services divers que du personnel qualifié. Au-delà de ses pratiques salariées, Samir a intégré voire détourné cette disposition à être médiateur jusque dans les mondes commerciaux, où, le seul rôle qu'on lui donne est finalement celui d'un « business-médiateur ». Comme beaucoup de jeunes de son âge de même origine sociale¹⁰, Samir continue de cumuler emplois salariés CDD en tant que médiateur de service et pratiques commerciales en tant que « business-médiateur ».

Son apprentissage des mondes commerciaux va se faire également au Panier chez un ami de son père, Robert, bijoutier de métier.

Celui qu'il appelle « mon patron » a commencé par le faire travailler au noir dans sa boutique, puis, peu à peu, l'a amené à être coursier sur quelques affaires.¹¹

Pour Samir, c'est dans le commerce que l'on peut « bien gagner » sa vie, mais ce n'est pas un monde facile, *pour rentrer dans le commerce, il faut avoir une parole et un bon coup de langue, savoir tchacher*¹¹, nous dit Samir, mais il faut aussi être introduit.

En définitive, Samir n'a jamais su choisir entre l'appât du gain et la tranquillité d'un métier avec un revenu moyen. Ce qui le caractérise plutôt, c'est la contradiction permanente dans laquelle il est quand il parle de ses projets. Le seul travail déclaré qui se présente aujourd'hui à lui est d'assurer la sécurité sur des chantiers ou des magasins pour une entreprise privée. Cependant son rêve serait d'intégrer n'importe quel *boulot à la Ville de Marseille* (à la mairie), *même cantonnier*, précise-t-il *ou éboueur, parce que là au moins on est tranquille*¹² et que dans ces conditions il maintiendrait à côté le petit business.

« Faire le petit soldat » dans le commerce

Le quartier du Panier est son fonds de commerce. Il y est connu. Il a fidélisé une clientèle dont le noyau dur est constitué d'amis d'enfance en qui il a confiance.

C'est au Panier qu'il a aussi « son atelier ». C'est là qu'il y retrouve Robert, le bijoutier juif séfarade qui a hérité du père une petite bijouterie délibérément maintenue dans un vieil état (vieux outils et machines y sont exposés derrière une vitre poussiéreuse) pour recréer l'authenticité d'un savoir-faire artisanal destiné à une clientèle locale. La vétusté y est d'autant plus contrastante que ses bureaux sont situés à quelques mètres dans d'autres locaux ultra-modernes où il y commercialise, à l'échelle internationale, une montre de plongée design.

C'est dans la vieille bijouterie que Samir a appris à fondre l'or, à le mélanger avec d'autres métaux, à mouler les chaînes. Il a aussi aidé à la commercialisation de la montre design en participant à des salons d'exposition en Tunisie. *Samir est un bon commerçant – nous dit Robert – Il a le sens commercial. S'il a quelque chose à vous vendre, il vous le vend. C'est un sens inné. On est commerçant ou on ne l'est pas. Samir, je le vois très bien comme commercial. S'il ouvre un magasin en Tunisie, c'est bien pour lui, mais pas forcément pour rester dans le magasin, mais plutôt pour drainer des affaires. Il a encore une manœuvre commerciale à apprendre*¹³.

Si aujourd'hui Samir utilise occasionnellement les machines de la bijouterie pour fondre son propre or, il a arrêté d'y travailler régulièrement pour des raisons de santé (allergies). Il continue cependant à réactiver ce statut comme au moment de déclarer sa profession à la douane.

Plus largement, Robert l'a formé selon lui à l'école du commerce. Il a appris un métier avec Robert, celui de la bijouterie, mais aussi des techniques de vente à force de formules qu'il réutilise à l'occasion comme par exemple : *tu me donnes, je te donne, tu me donnes pas, je te donne pas, tu rends service, on te rend service, dans tout le monde entier c'est comme ça, c'est mon patron qui me l'a dit...* Samir le nomme son patron, mais il n'a jamais travaillé officiellement pour lui, il a appris à travailler les métaux mais n'a jamais été son apprenti. Son « patron » lui a permis de se connecter avec un milieu qu'il ne côtoyait pas auparavant, celui des commerçants juifs auxquels il n'aurait pu accéder sans avoir d'argent ni d'affaires à engager. Robert lui a donné des conseils concernant la marchandise, l'argent, il lui a appris comment se comporter lorsqu'il est amené à être « en affaire ». C'est pour lui qu'il a commencé à acheter des lots de marchandises (prêt-à-porter, chaussures) saisis ou des fins de séries d'usine. À ce moment-là, il se présente comme l'employé de Robert, il n'est pas à son compte, et apprend auprès de ces grossistes à négocier suivant les conseils de son patron.

Ses amis d'enfance s'inquiètent cependant pour Samir lorsqu'ils le voient « faire le petit soldat » pour son patron, sans se rendre réellement compte des risques encourus, c'est-à-dire accepter de transporter sur soi des marchandises illégales (portables volés par exemple) d'un point à un autre dans la ville ou entre des villes.

Dominé par son patron, il est en revanche en position dominante avec les clandestins. C'est en effet toujours au Panier, que Samir trouve à son tour ses propres soldats, de jeunes clandestins, auprès de qui il commande des marchandises volées. Vols à l'arraché de bijoux qu'il écoule ensuite après les avoir refondus, commandes d'achats de marchandises par cartes bleues volées, vols de marchandises dans des magasins de la ville, constituent pour lui une filière d'approvisionnement de produits de luxe à prix cassés.

Un petit business à la croisée des chemins

Les lots à prix de gros découlent de filières multiples, des vols commis par les clandestins du Panier et par la société locale ; des lots vendus par des marins ; des lots détachés destinés à l'exportation de commerçants algériens qui lui revendent en partie.

Ses circuits commerciaux lui permettent d'être compétitif, d'être en affaire, sans entrer cependant dans le circuit classique habituel du commerçant demi-grossiste allant chercher sa marchandise chez un grossiste de Bejsunce. Il ne bénéficie pas de crédits auprès des grossistes de la ville. Samir ne peut pas prendre cette voie classique, il n'a pas le capital nécessaire pour avancer l'argent au moment de l'achat d'un lot. Il n'a pas aussi voulu prendre cette voie comme d'autres débutent sans argent et gagnent peu à peu la confiance d'un grossiste en se fidélisant. Son engagement commercial est dans le court terme. Faire des coups suppose s'inscrire dans un circuit

économique où vente et achat se déroulent dans la même journée, voire dans l'heure. Il peut, dans la même journée, être le fournisseur d'un forain et partager un lot volé avec les clandestins ou détaxé avec les Algériens.

Tout à la fois commissionnaire/distributeur/fournisseur/passeur, Samir s'agit dans les fils de la toile qu'il a tissée. Ou pour filer une autre métaphore, il additionne une somme de clés qui lui ouvrent des portes. Clés qu'il a su glaner au cours de son histoire résidentielle au Panier, professionnelle et familiale : avec les petits et gros truands et des clandestins, avec le monde des bars la nuit, avec le monde des marins et celui des Algériens lié à ses origines qui lui ouvre les portes vers l'Algérie et la Tunisie et lui donne aussi les clés d'un marché de la revente locale de produits destinés à l'exportation, avec le bijoutier et son réseau juif séfarade, et enfin, *the last but not the least*, avec celui des cartes de visite de personnalités publiques qui lui confère une respectabilité.

Le bar, le commerce et le jeu

Assis à la terrasse d'un café au carrefour de trois petites rues, quelques clients discutent en buvant un verre. D'autres clients, un peu plus âgés, entament une partie de rami, engageant de petites sommes d'argent. Un peu plus loin, un autre lit la presse locale, tandis que le serveur discute du dernier portable qu'il a eu « en affaire » à un prix inimaginable et des derniers résultats du tiercé. Samir arrive, très pressé, il nous montre en quelques minutes quelques chemises et sweat-shirts, donne le prix, prend les commandes et nous propose également des parfums. *Je suis le fournisseur officiel du Panier – affirme-t-il –, je fournis les bars du coin, les collègues. Je passe, je dis, j'ai tant de chose. Je fais une liste de tous ceux qui en veulent. Je leur avance l'argent, ils me remboursent après. Si c'est du parfum, je vais au fournisseur et je lui dis, il me faut ça, ça et ça. Il regarde ce qu'il a et il me donne, et moi, chaque fois qu'il me donne je barre de ma liste.* Ces petites scènes font partie de ces scénarios de vente dont les bars sont les espaces privilégiés. Dans un bar, les clients circulent, échantonnent des informations, des nouvelles, des tuyaux. *L'argent c'est comme des jetons*, dit Samir. L'argent du jeu ressemble à celui des affaires¹⁴, il n'est pas capitalisé, il est un moyen mais pas une fin en soi. La pratique du jeu et celle du commerce se ressemblent dans l'utilisation de l'argent mais aussi dans les valeurs et les règles qui les sous-tendent : partenaires, confiance, respect des contraintes établies à l'avance. Le jeu est vu comme un bon test pour apprendre à se connaître, à se « faire confiance », pour tester l'honnêteté de quelqu'un ou l'entente avant de décider de se lancer avec lui dans une affaire. C'est souvent par le jeu que l'apprentissage et l'expérience des affaires s'effectuent.

Il adapte ses actes commerciaux en situation. Quand ce sont ses propres affaires, il voit les lots, les porte sur lui en démonstration (une veste, des chaussures). Lorsque qu'il occupe la position d'intermédiaire entre deux commerçants algériens, par exemple dans la vente de gros lots, il ne les voit pas. La marchandise achetée est alors immatérielle, présente seulement dans la parole donnée le temps de la négociation.

Aucune information et négociation ne s'effectuent par portables interposés. Cela demande de la part de Samir de se déplacer, de faire sa tournée quotidiennement et plusieurs fois par jour, directement là où informations et contacts se trouvent, c'est-à-dire dans les bars de la ville situés à des points différents du centre-ville selon le type de contact recherché. Si les clandestins et les clients amis d'enfance se trouvent au Panier, la clientèle huppée à même d'acheter en espèces les bijoux refondus ou les portables, est contactée la nuit dans les bars et boîtes branchés de la ville, et les Algériens (fournisseurs et clients) dans les cafés-restaurants de la porte d'Aix. Lorsqu'on n'a pas son propre magasin, ces lieux publics, cafés, restaurants, snacks,

sont nécessaires pour fixer des points de rendez-vous, pour servir de boîtes à lettres, de lieux de stockage pour quelques heures, le temps de montrer la marchandise au client.

Marseille-Tunis : Ici et là-bas

Son territoire de circulation entre lieux d'achats, lieux de commandes et d'écoulements de la marchandise s'organise également entre Marseille et Tunis. Ses marges bénéficiaires en dinars ne sont pas énormes, toutes dépensées durant son séjour, elles lui permettent uniquement de répondre à son train de vie élevé et accéléré en Tunisie (séjour à l'hôtel d'Hammamet, location de voiture, restaurants et boîtes de nuit). Dès son retour à Marseille, fauché, son frère doit l'héberger un temps.

Depuis deux ans, Samir vient régulièrement à l'hôtel d'Hammamet Beach. Il y joue les grands seigneurs, saluant le directeur de l'hôtel, donnant de larges pourboires, serrant des mains d'une manière ostentatoire, nous recommandant comme ses sœurs.

Nous avons tout le long du voyage été, nous-mêmes, les objets de ses opérations de petites plus values qu'il retire de sa traversée Marseille-Tunis. Celles-ci allant des kilos en trop de bagages qu'il nous demande de prendre à notre charge, des bouteilles d'alcool achetées détaxées pour lui dans les magasins *Duty free* qu'il revend ensuite 5 dinars de plus aux employés de l'hôtel, jusqu'à la marge bénéficiaire opérée par le changement de devises de nos frais d'hôtel et de location de voiture qu'il nous demande de lui reverser en francs et en espèces. Cet argent part alors directement dans le marché parallèle de la devise et, en l'occurrence, directement dans la poche du *trabendo* algérien Karim, connu par l'entremise de son beau-frère, qui attend cet argent promis par Samir à notre insu. Karim est en affaire avec des marins italiens, il se déplace aussi régulièrement vers la Libye et l'Algérie. Samir est un de ses intermédiaires français, il lui ramène soit des devises, soit de la marchandise française, en retour Karim lui remet uniquement de la marchandise et du service. Il s'agit cette fois-là d'un portable que Samir revend durant son séjour à un acheteur de la région du Kef.

Max est un autre client régulier de Samir en Tunisie. Cette fois, Samir lui ramène sa commande de pièces détachées pour baraques de jeu.

Le reste de sa clientèle est composé de veilleurs de nuit, chasseurs, barmans, qui lui achètent, en dinars des bouteilles d'alcool et en devises des produits français tels que des foulards, parfums, produits cosmétiques.

Ses trois valises contiennent aussi des produits alimentaires et non alimentaires achetés pour sa belle-famille.

En dehors des clients et des fournisseurs, d'autres personnes ne servent qu'à faciliter, à rendre fluide, le passage des frontières, tels que son cousin Rachid, policier à la police des frontières en Tunisie ; son ami Mourad, employé à l'agence Tunisair qui va faire en sorte de lui trouver des places en pleine période touristique ; ou encore Aden, adjoint du chef d'escale de Tunisair, à qui Samir rend de petits services comme réparer ses montres, prendre en bagage à main un radiateur de Mercedes pour Tunis, moyennant un dépassement du poids de bagages autorisé.

Vol de nuit

Au retour, les bagages de Samir sont toujours autant remplis mais cette fois-ci de gâteaux, dattes, épices, coussins à ramener en cadeau à sa famille. Il a aussi une liste de produits à rapporter, lors de son prochain voyage, à sa femme et à son client Max qui lui ont passé commande de produits cosmétiques, chaussures de sport et costumes.

Dans l'aéroport de Tunis, nous croisons un groupe de quatre hommes en grande discussion. Ce sont des amis d'enfance de Samir. Ils se saluent d'une poignée de main. Ils sont venus voir leur frère aîné expatrié en Tunisie et interdit de séjour en France à la suite de poursuites judiciaires. Samir nous le désigne discrètement du doigt, *celui-là c'est un méchant* – nous dit-il – *une pointure dans le milieu*.

Plus tard, lors de la présentation du passeport à la police des frontières, Samir fait une autre rencontre, celle de son cousin policier, qui nous permet effectivement de passer rapidement en nous recommandant brièvement auprès des douaniers.

Dans l'avion qui nous ramène à Marseille, Samir se confie encore, il va falloir qu'il agisse vite pour trouver emploi et logement, et ainsi accueillir comme il se doit sa femme à Marseille. Le mariage est prévu dans trois mois en Tunisie, elle le rejoindra dans six.

C'est à ce moment-là de son récit que les passagers de l'avion sont dérangés par quelques secousses de l'appareil, ils entendent alors la voix claironnante de Samir s'élever : *eh ! moi, si je meurs dans ce coucou, je vous préviens, je veux un cercueil en or massif !*

Sophie Bava
Sylvie Mazzella